



ENTRENAMIENTO DE VENTA CONSULTIVA BAJO EL MODELO DE DECISION DE COMPRA Y SPIN SELLING

**EL ENTRENAMIENTO DEL MODELO DE
DECISION DE COMPRA GENERARÁ MAYOR
EFECTIVIDAD DE LA VENTA CONSULTIVA POR
PARTE DEL EQUIPO DE NEGOCIOS**

TEMAS A CONSIDERAR

Qué pasa hoy con la Venta

Modelo
de
decisión
de
compra

S.P.I.N.
Selling

LOS METODOS ACTUALES SE CENTRAN EN EL PRODUCTO Y NO EN EL CLIENTE

- Tendemos a hablar de producto antes de escuchar que necesita el cliente
- Los productos tienden a estandarizarse, mientras que el servicio es único de cada empresa
- Se requiere de una organización de ventas centrada en configurar negocios a través de las decisiones de los clientes
- Debemos pasar de una venta transaccional a una venta consultiva, con la intención de abarcar un número mayor de clientes.
- El cliente compra siguiendo una secuencia lógica que llamaremos CICLO DE COMPRA

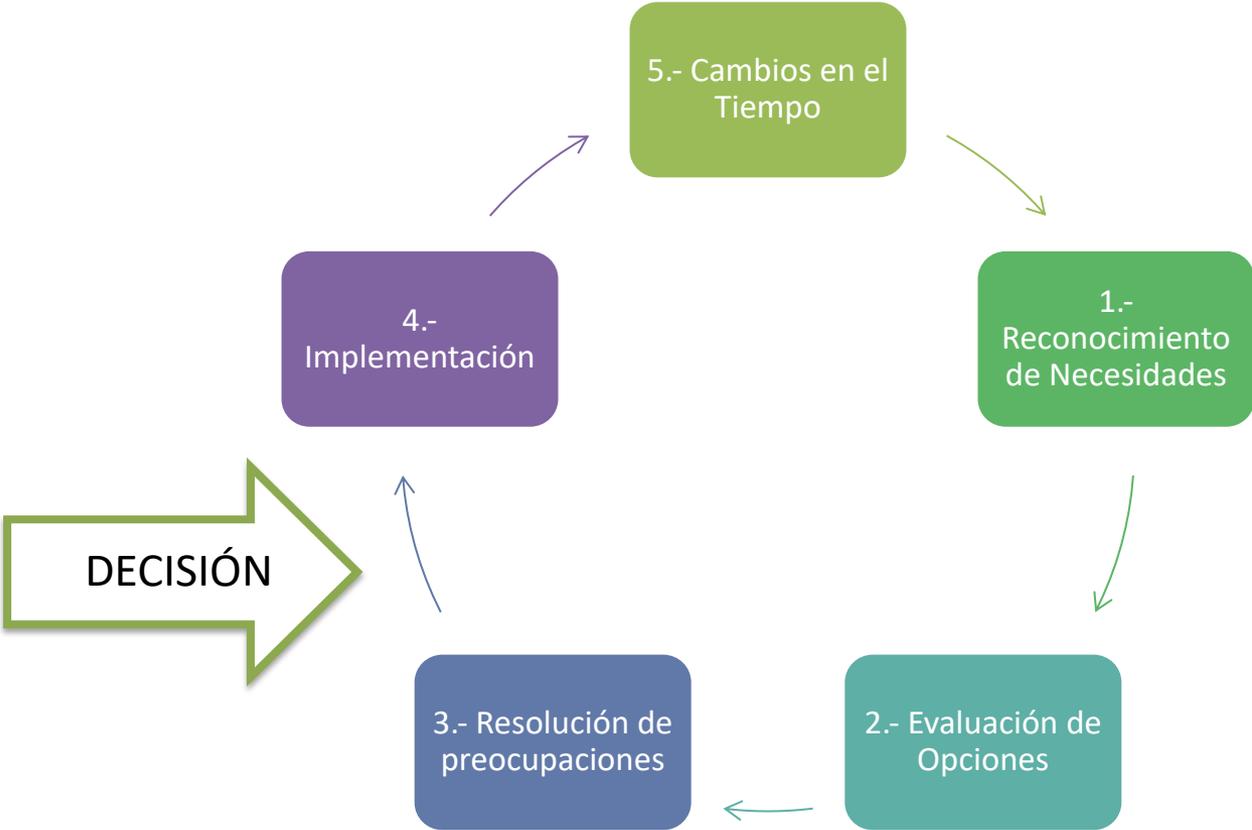
Por lo tanto...

Debemos entender que necesita el cliente y en base a esa necesidad configurar nuestra oferta de valor, adaptando nuestro servicio con la insatisfacción del cliente.

TEMAS A CONSIDERAR



EL MODELO DE CICLO DE COMPRA INCLUYE 5 FASES



Por lo tanto...

Centrarnos en el cliente y no solo en el producto, genera un impacto positivo en la receptividad del prospecto y lo empuja a tomar la decisión de compra con nuestra compañía.

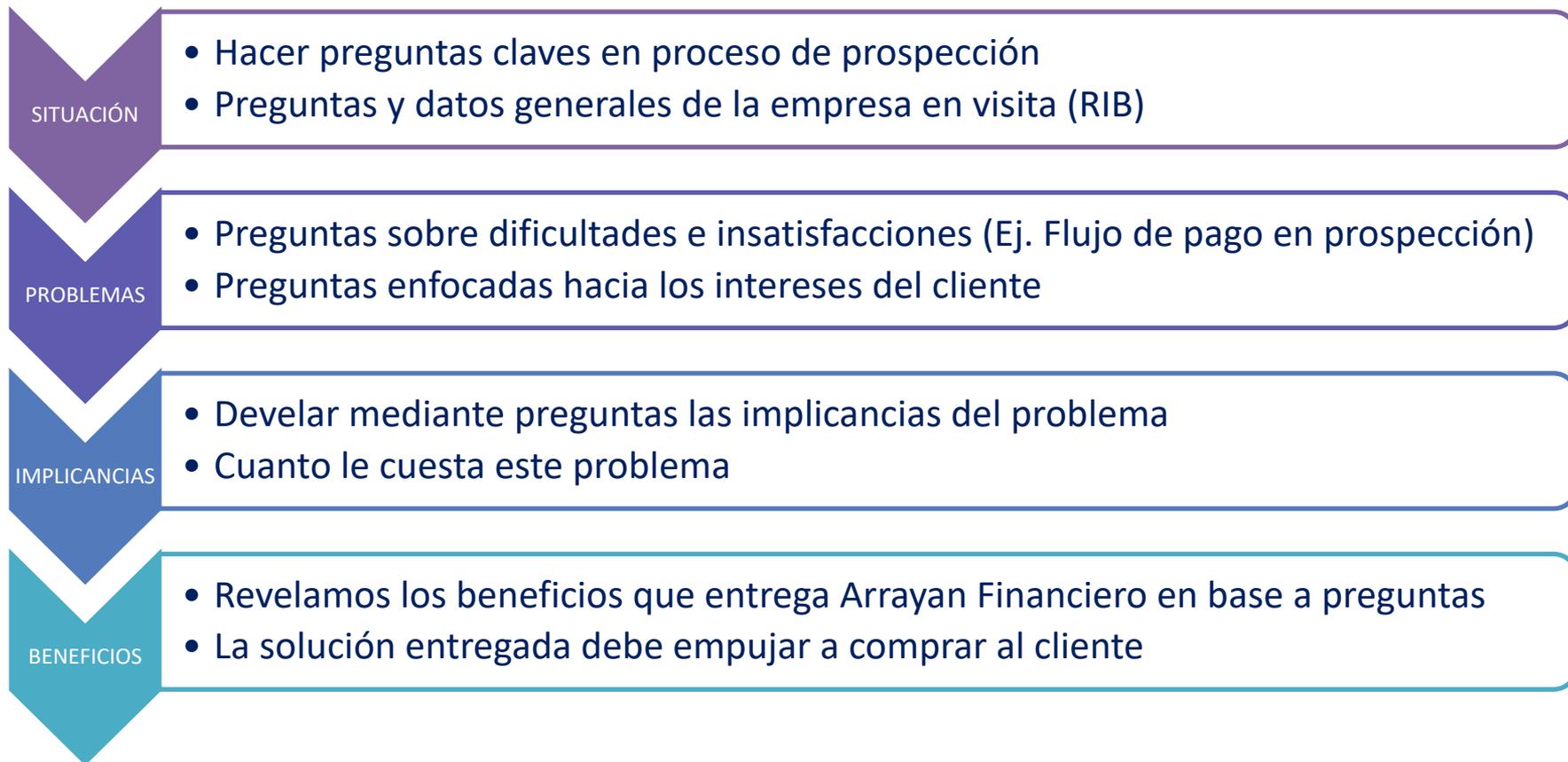
TEMAS A CONSIDERAR

Qué pasa hoy
con la Venta

Modelo de
decisión de
compra

S.P.I.N. Selling

EL METODO SPIN CONSISTE EN REALIZAR PREGUNTAS DE SITUACION, PROBLEMA, IMPLICANCIA Y BENEFICIOS



Por lo tanto...

**Las preguntas SPIN nos permiten identificar la
insatisfacción de los prospectos,
profundizarla, hacerla ver como urgente de
solucionar y a su vez, nos permite relacionar
nuestros beneficios con el problema del
cliente!**

**HOY ES IMPERIOSO AUMENTAR EL NUMERO DE
POTENCIALES CLIENTES, LO CUAL LOGRAREMOS EN
BASE A UNA CULTURA FOCO CLIENTE MAS QUE
FOCO PRODUCTO, MEDIANTE LA IDENTIFICACION
DE INSATISFACCIONES EN EL MERCADO**

**¡¡MUCHAS
GRACIAS!!**